
上海外贸综合服务的发展策略研究

——基于外贸中小企业的问卷调研

燕春蓉¹ 王佳明²

(1. 上海第二工业大学经济与管理学院, 上海 200434; 2. 上海外综服国际贸易有限公司, 上海 200063)

【摘要】我国对外贸易的发展在很大程度上要依靠中小企业外贸业务的发展,但是中小企业由于自身的局限性,在外贸业务中存在很多困难,外贸领域的一种新业态~外贸综合服务能够较好地为中小企业服务。在对 200 多家中小企业的外贸业务调研的基础上,分析了被调研企业对外贸综合服务的需求,接着对上海外贸综合服务企业的发展提出建议,最后分析了上海外贸综合服务行业发展面临的问题及提出了政策建议。

【关键词】外贸综合服务;上海;问卷调研

【中图分类号】F74

【文献标识码】A

【doi】10.19311/j.cnki.1672-3198.2018.13.023

近年来,世界经济延续弱势复苏态势,中国中小企业是对外贸易中的一支重要力量,近年来中小企业的外贸增长迅速。因此我国对外贸易的发展在很大程度上要依靠中小企业的对外贸易的发展,但是中小企业又由于自身的规模小等因素导致无法顺利地开展外贸业务。由此在外贸领域一种的新业态~外贸综合服务应运而生。

2013 年的国务院常务会议制定了促进外贸发展的“国六条”,其中包含“支持外贸综合服务企业为中小民营企业出口提供融资、通关、退税等服务”,第一次在国家这个层面上提出“外贸综合服务企业”这一概念。2016 年发布的《国务院关于促进外贸回稳向好的若干意见》中再次明确了开展并扩大跨境电子商务、市场采购贸易方式和外贸综合服务企业试点。这些政策表明外贸综合服务企业在我国的外贸行业的发展中将起到非常重要的作用。

外贸综合服务企业是特定企业依托互联网,向进出口商统一投放线上外贸流程服务而设立的机构或公司,覆盖物流、保险、通关、退税和融资等必需的环节操作。外贸综合服务企业(平台)一般主要提供信息、物流、通关和金融四大服务板块,具体涵盖运输、仓储、保险、口岸、报检、单证、报关、结汇、核销、退税、融资等全流程的外贸操作。

作者简介: 燕春蓉(1975—),女,汉族,河北定州人,经济学博士,副教授,上海第二工业大学经济与管理学院,研究方向:国际贸易政策;王佳明(1983—),男,汉族,上海人,上海外综服国际贸易有限公司副总经理。

1 中小企业对外贸综合服务的需求分析

1.1 被调研企业外贸业务的基本情况

目前国内中小企业数量近 4000 万户，中小外贸企业数量将近 500 万户，中国的每年外贸进出口中，中小企业的外贸业务大概占据了 60%，如果能够充分满足中小企业对进出口外贸业务的服务需求，为他们提供外贸综合服务，这必将是一个非常庞大的市场。

为了更好的了解中小企业对外贸服务的需求，我们进行了一次问卷调研，本次调研共回收有效问卷 213 份，涉及到全国 24 个省份，主要是广东、上海、江苏、山东、北京、浙江，如下图 1。调研的企业主要分布在机电产品、轻工产品、纺织服装等六个大行业，如下图 2。大部分企业是民营企业占到 63.38%，13.62% 为国有企业，12.21% 为外商独资企业，如下图 3。生产型企业占到 61.97%，流通型企业为 38.03%。员工人数在 500 人以下的公司占到 73.24%。

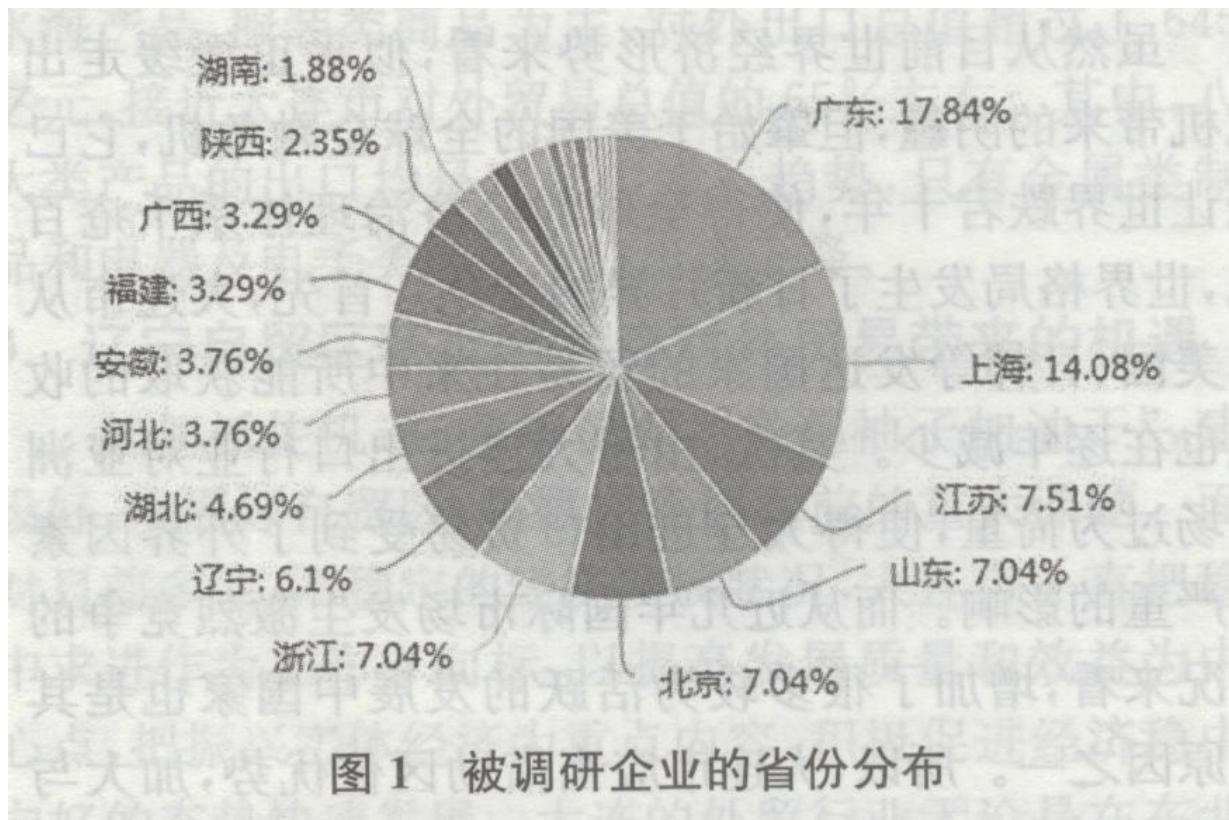
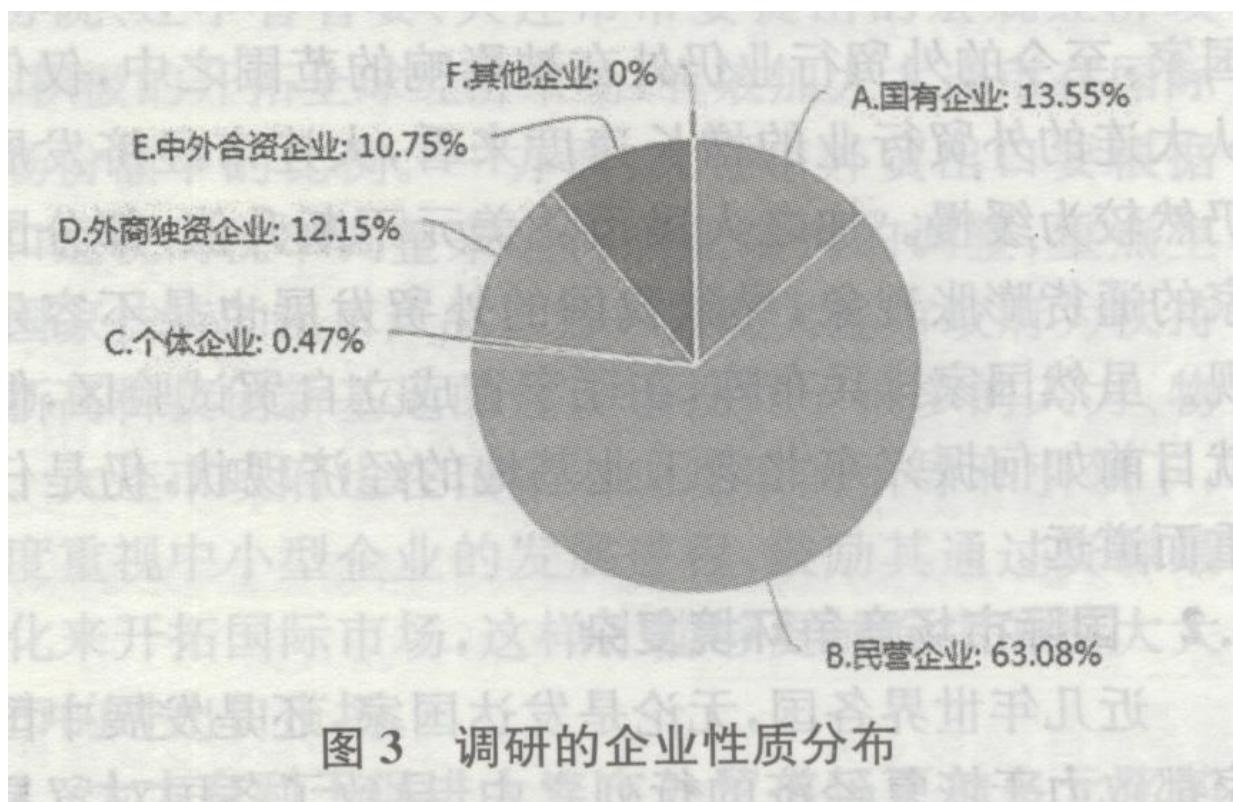
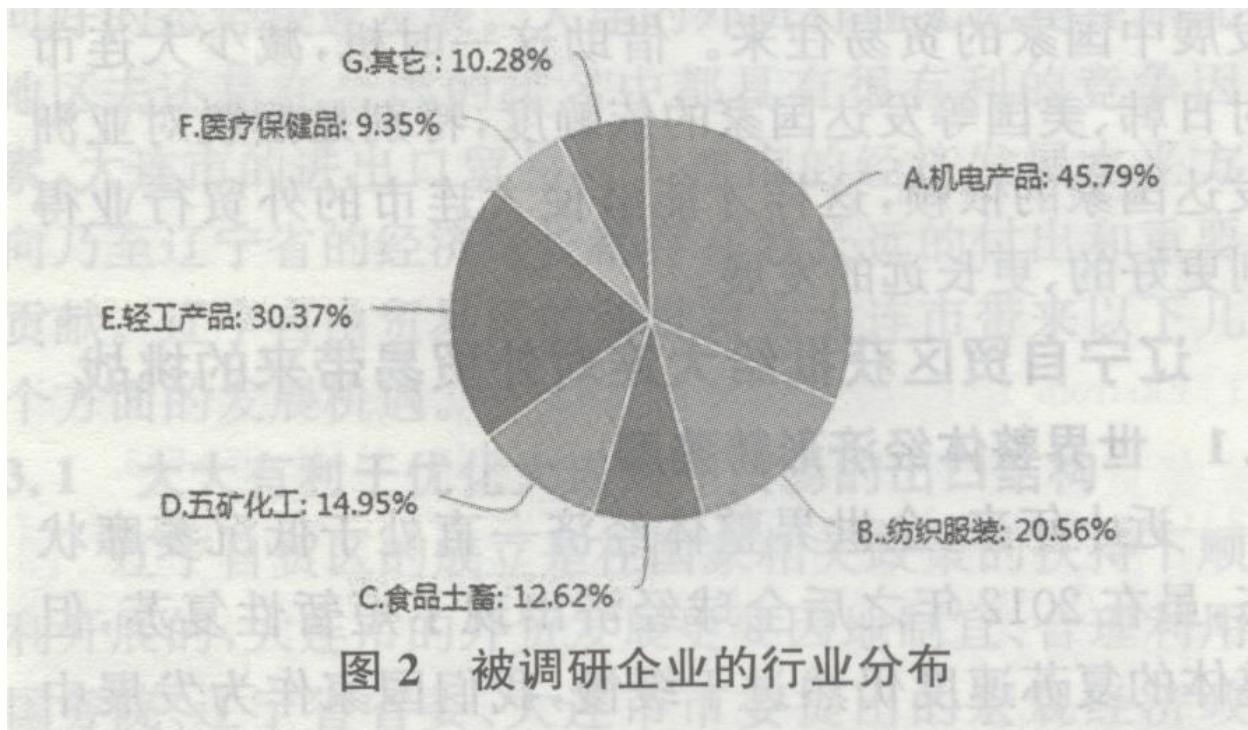


图 1 被调研企业的省份分布



2016 年出口额在 200 万（含）美元以下的占到 26.29%，出口额在 200 万—500 万（含）美元的占到 19.72%，500 万—1000 万（含）美元的占到 16.9%，如图 4。

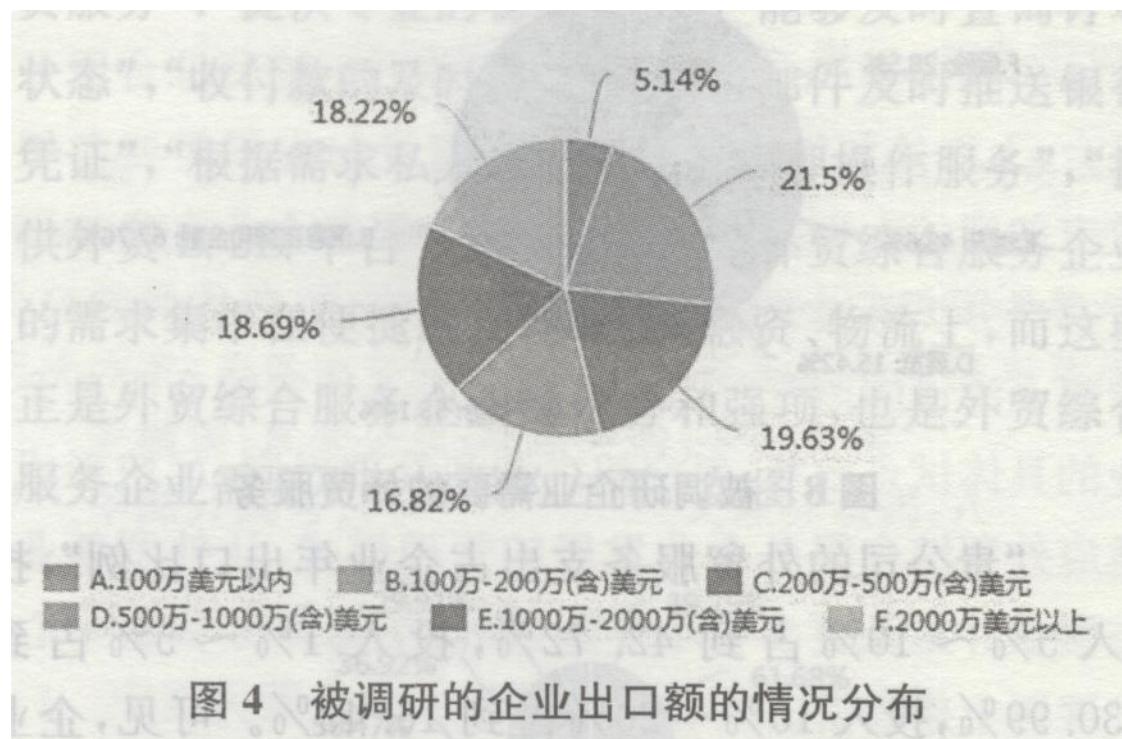


图4 被调研的企业出口额的情况分布

1.2 被调研企业对外贸综合服务的需求分析

从调研中，我们发现目前外向型中小企业生存环境比较困难，大力发展外贸综合服务企业刻不容缓。

在调研中，对于“当前影响贵公司出口的主要因素和困难”这一问题，认为“汇率风险加大”的公司占到 50.7%，认为“缺乏海外营销网络，自主品牌培育滞后”的公司占到 46.01%，认为“产品同质化严重，缺乏核心竞争力”的公司占到 38.03%，认为“劳动力成本提高，招工难”的占到 36.15%，认为“研发投入不足，创新能力不强”的公司占到 34.74%。如图 5。

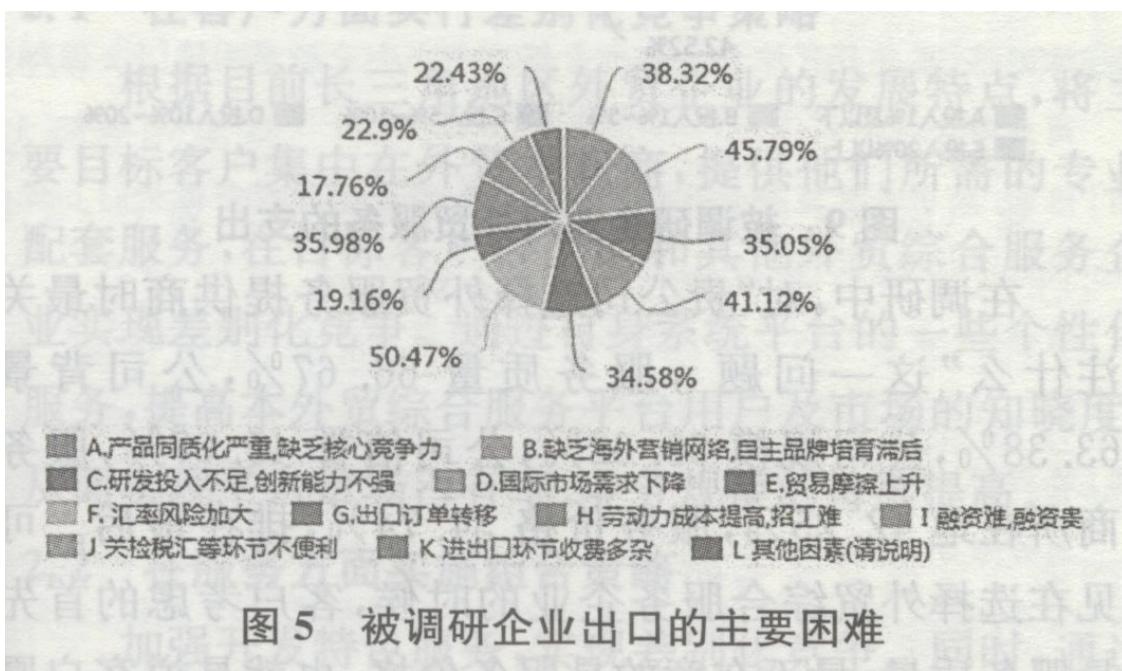


图5 被调研企业出口的主要困难

目前我国中小的外向型企业在经营中面临的主要问题有以下几点。

1. 2. 1 企业规模较小导致每单外贸业务的成本高、利润低

目前国内原材料价格不断上升，人工成本也在不断走高，而且国内和国外的市场竞争日益激烈，中小企业的利润空间越来越小。

在调研中，如图 5，认为“缺乏海外营销网络，自主品牌培育滞后”的公司占到 46.01%，认为“劳动力成本提高，招工难”的占到 36.15%，认为“研发投入不足，创新能力不强”的公司占到 34.74%。这几个方面的问题都和中小外贸企业的规模小有关，难以投入大量资金建立海外营销网络和投入研发，同时目前国内的人工成本在逐年上升，这些都对企业的出口业务造成很大困难。

1. 2. 2 中小企业周转资金的压力大导致业务量受限

因为中小企业要想从银行得到资金支持比较困难，在资金的周转压力下，大部分中小企业只能“款到发货”，国外买家预付一定比例货款后再开始生产，发货前再要求买方付清余款，但是这种结算方式又导致订单小，价格低。如今国际市场竞争日益激烈，国外买家接受这种结算方式的越来越少，国内中小企业面临资金周转更加困难的局面。至于其他的结算方式，对于中小企业来说也存在不同的问题。

根据我们的调研，如图 6，对于“贵公司的收汇的方式，请按照收汇方式占业务的比例排序”这一问题，依次选择的是“支付定金，剩余部分见提单付款；T / T AT SIGHT；后 T / T；100%前 T / T；L / C；D. / P。”可见目前信用证方式不是主流的收汇方式，主要是因为信用证的费用较高、流程较为繁琐和存在软条款风险。比较主流的是 T / T 方式，但是这种收汇方式的风险也较大，因此外贸综合服务企业在运营过程中最重要的就是风险的防控，从客户的选择、投保中国出口信用保险公司的保险到整个订单操作过程都要注意风险防控。

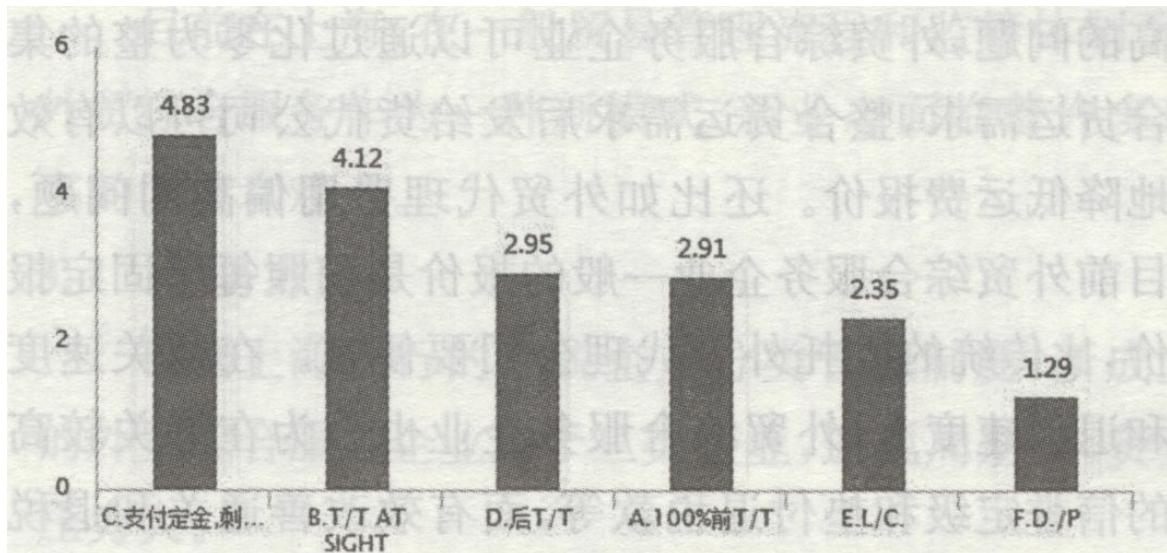
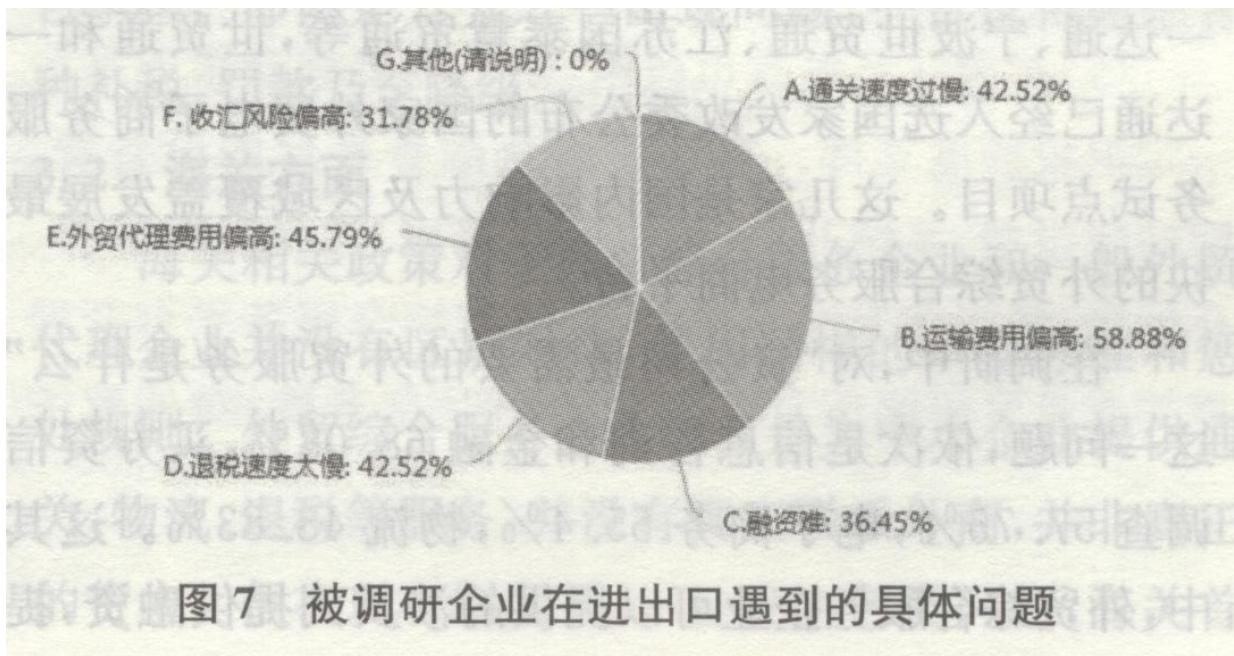


图 6 被调研企业出口的收汇方式

1. 2. 3 外贸业务流程繁琐、费用高

外贸业务需要与很多的部门打交道，比如海关、商检机构、外汇局、税务局、银行、保险公司等，大多数中小型外贸企业会委托报关公司、货代公司等代为办理相关业务，但是这些服务型公司只提供某一方面的服务，对于外贸企业来说，手续比较繁琐而且费用比较高。至于出口退税方面，中小企业一般都自行办理退税，无法享受优先待遇，在报关方面，由于出口规模小，也无法享受大型出口企业的快速通关政策。

调研中，对于“贵公司在实际的进出口业务中，遇到的具体问题有”这一问题，59.15%的公司认为“运输费用偏高”，42.72%的公司认为“通关速度过慢”，46.01%的公司认为“外贸代理费用偏高”，42.25%的公司认为“退税速度太慢”，36.15%的公司认为“融资难”，31.92%的公司认为“收汇风险偏高”。如图7。



1.2.4 人民币汇率风险加大

自2005年国家对人民币汇率形成机制进行改革以来，基本形成了以市场供求为基础管理的浮动汇率制度，人民币对美元、欧元、日元等世界主要币种呈现出了升值的趋势。我国中小企业参与国际贸易最主要优势是价格上的优势，这些中小企业利润空间原本就很小，人民币的升值直接导致我国中小企业的出口价格竞争力下降。从2015年到2017年8月，人民币汇率又出现升值和贬值的双向大幅波动，由于中小企业的结汇周期长，这些中小企业还可能遭受汇兑损失。

在调研中，对于“当前影响贵公司出口的主要因素和困难”这一问题，认为“汇率风险加大”的公司占到50.7%，占第一‘位’。如图5。

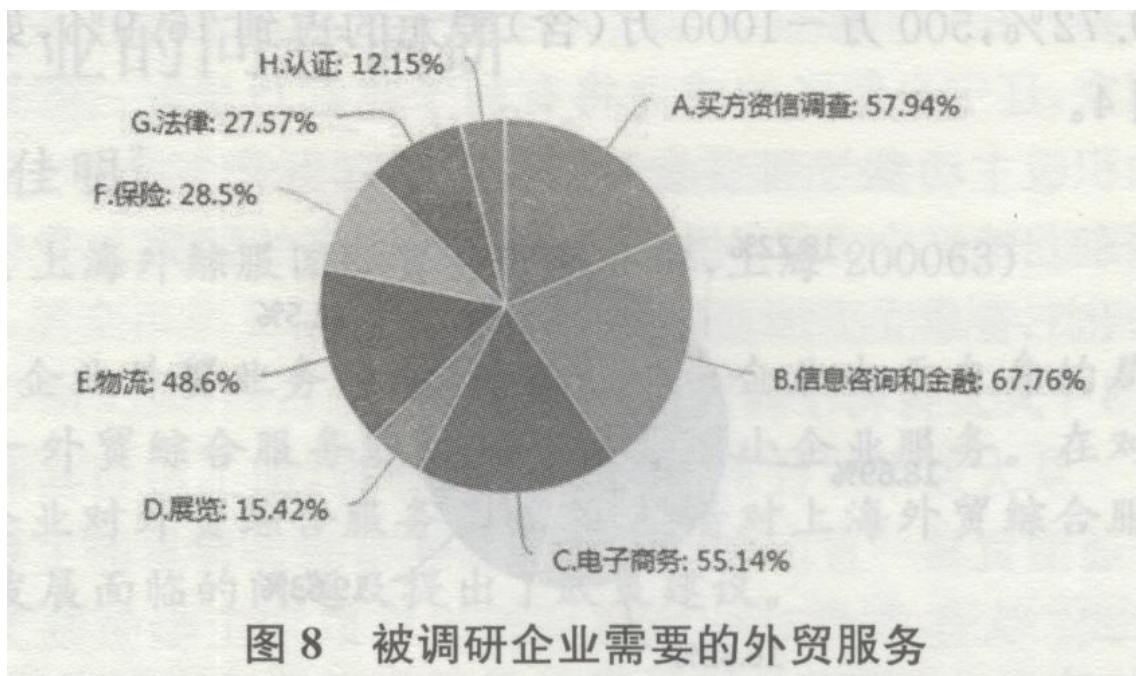
通过以上分析可以看到，被调研的中小企业在外贸业务时遇到诸多问题和困难，其中很多问题都可以通过外贸综合服务得到有效的改善，比如运输费用偏高的问题，外贸综合服务企业可以通过化零为整的集合货运需求，整合货运需求后发给货代公司可以有效地降低运费报价。还比如外贸代理费用偏高的问题，目前外贸综合服务企业一般的报价是按照每单固定报价，比传统的委托外贸代理公司要便宜。在通关速度和退税速度上，外贸综合服务企业也因为在海关较高的信誉定级和垫付退税款等，而有效改善通关和退税太慢的问题。在融资上面，很多外贸综合服务企业更是通过积累客户的交易数据，有效判别风险，从而推出多种增值金融服务，可以有效缓解众多中小外贸企业的融资难问题。

2 对上海外贸综合服务企业的发展建议

目前，外贸综合服务企业的快速发展，帮助企业走上了“贸易便利化”之路。据悉，目前沿海地区有约 7 成的外贸中小企业选择通过代理公司来完成外贸流通环节。外贸综合服务这一业态发源于深圳，以一达通企业服务有限公司（现为阿里巴巴全资子公司）为代表，成为全球最大的外贸综合服务平台，在 2016 年出口额突破了 150 亿美元。预计 2017 年将达到 500 亿，服务客户将超过 10 万家。一达通的快速发展已成为外综服电商平台的一个成功案例。

目前全国范围内较大的外贸综合服务企业有深圳一达通、宁波世贸通、江苏国泰慧贸通等，世贸通和一达通已经入选国家发改委公布的国家外贸电子商务服务试点项目。这几家是国内影响力及区域覆盖发展最快的外贸综合服务电商平台。

在调研中，对“贵公司最需要的外贸服务是什么”这一问题，依次是信息咨询和金融 68.08%，买方资信调查 57.75%，电子商务 55.4%，物流 48.83%。这其中，外贸综合服务企业可以提供的涉及到提供融资，提供卖方资信调查，提供电子商务交易平台，还有有效降低物流成本。如图 8。



“贵公司的外贸服务支出占企业年出口比例”，投入 5%~10% 占到 42.72%，投入 1%~5% 占到 30.99%，投入 10%~20% 占到 16.43%。可见，企业还是愿意为外贸服务支付较高的费用，如果一笔出口是 10 万美金的话，大多数企业就愿意支付 5000 元美金左右的外贸服务费用，可见外贸综合服务企业的市场利润空间还是很可观的。如图 9。

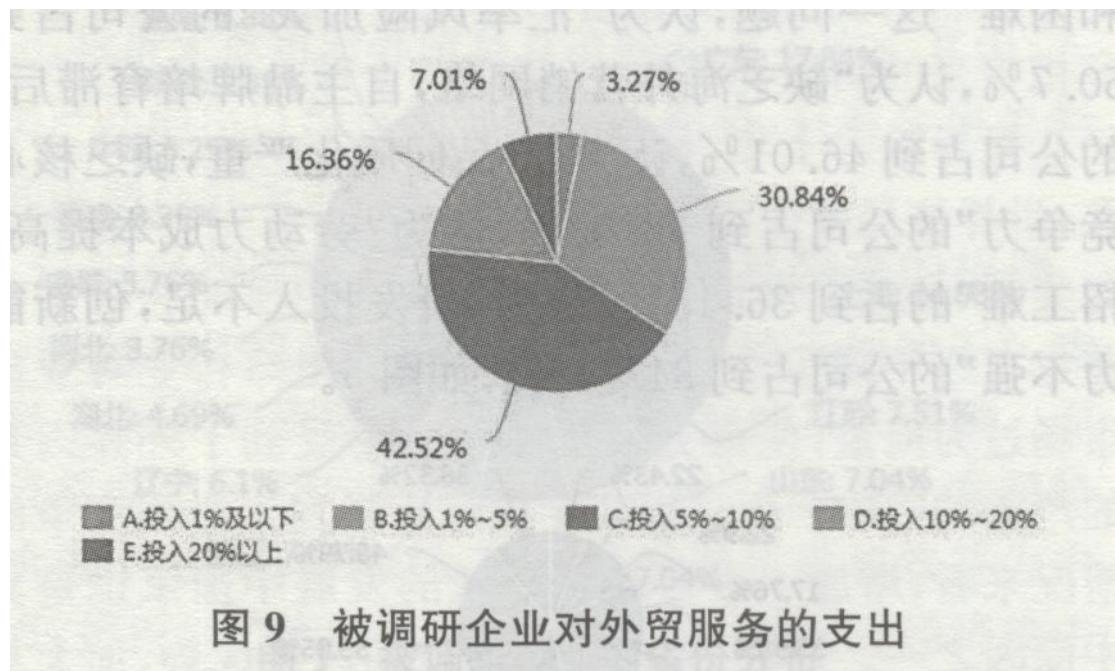


图 9 被调研企业对外贸服务的支出

在调研中，对“贵公司选择外贸服务提供商时最关注什么”这一问题，服务质量 66.67%，公司背景 63.38%，公司规模 59.62%，公司信誉 45.07%，服务商所在地 42.25%，服务价格 34.74%，排在最后。可见在选择外贸综合服务企业的时候，客户考虑的首先是服务质量，最不在意的是服务价格，也就是说客户愿意为更好的服务而付更高的价格，因此也提示外贸综合服务企业应该扎实提高服务质量，全心全意为客户提供服务，当客户越来越认可企业服务的时候，企业信誉自然就越来越好，企业规模就可以越做越大，这几个方面在外贸综合服务企业的发展中都是相辅相成、相互联系的。如图 10。

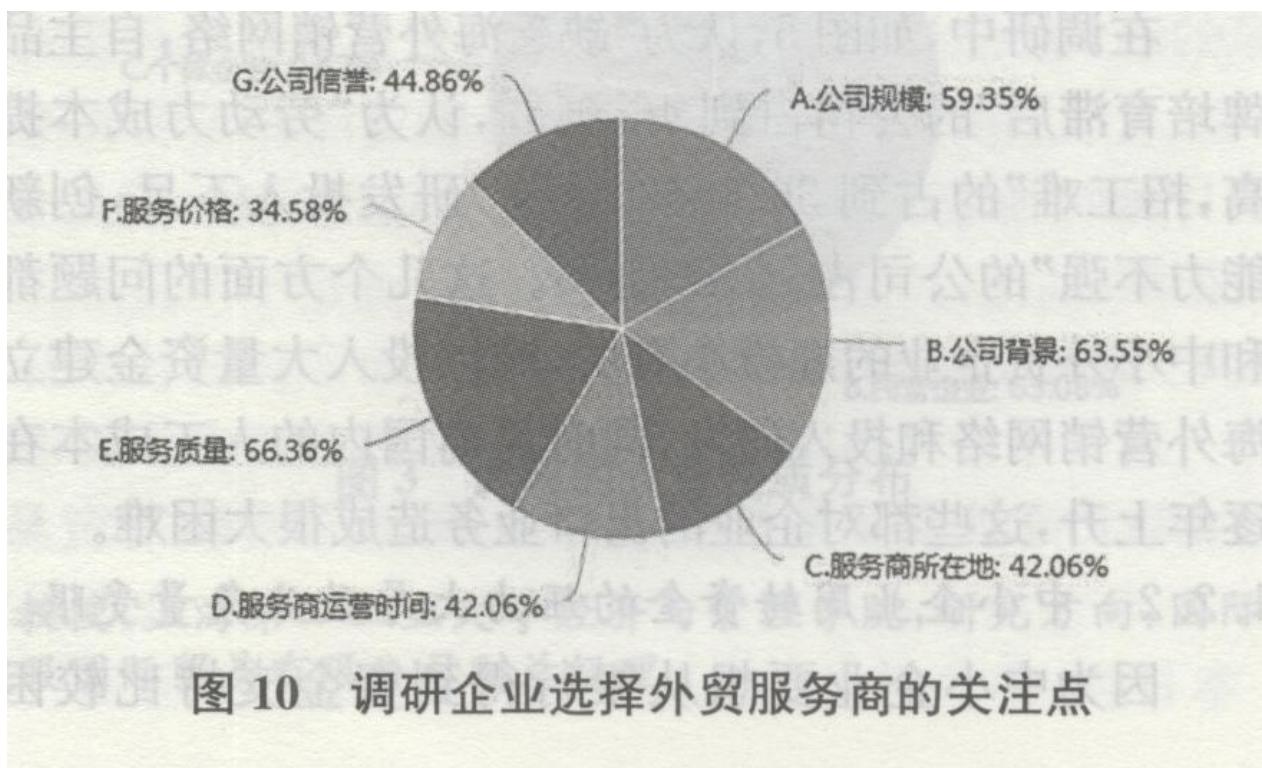


图 10 调研企业选择外贸服务商的关注点

调研中，在回答“贵公司希望外贸综合服务企业提供哪些服务”这一问题时，按照选择的多少依次是“便捷的线上下单，订舱，付款，结算等”，“高效，便捷的融资服务”，“提供专业的物流服务”，“能够及时查询订单状态”，“收付款的及时性，并且手机邮件及时推送银行凭证”，“根据需求私人定制的外贸代理操作服务”，“提供外贸 B.2B. 平台”。可见，客户对外贸综合服务企业的需求集中在便捷的交易平台、融资、物流上，而这些正是外贸综合服务企业的优势和强项，也是外贸综合服务企业需要不断加强的方面。如图 11。

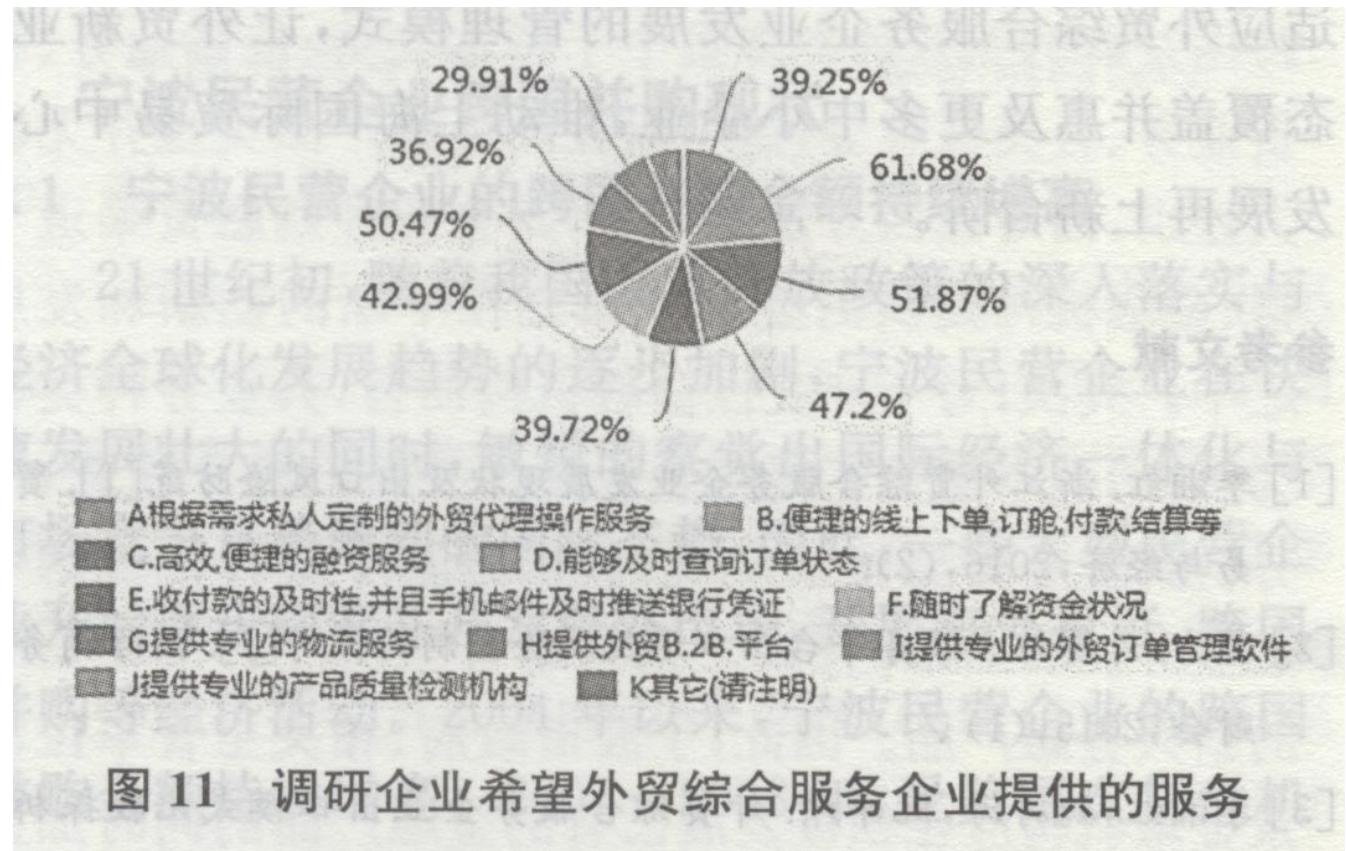


图 11 调研企业希望外贸综合服务企业提供的服务

基于前期的调研，我们认为要想做大做强，上海外贸综合服务企业应该重点考虑以下几个方面。

2.1 在客户方面实行差别化竞争策略

根据目前长三角地区外贸企业的发展特点，将主要目标客户集中在外贸中间商，提供他们所需的专业配套服务，在目标客户群上面和其他外贸综合服务企业实现差别化竞争。通过自身系统平台的一些个性化服务，提高本外贸综合服务平台用户及市场的知晓度，从而实现平台市场占有率、业务规模的持续提高。

2.2 在服务方面实施组合策略

加强开发特色服务，实现差别化竞争。同时，通过实施组合战略，将平台服务内容划分为竞争服务产品（如专业的外贸综合服务）、利润服务产品（如目前市场没有的增值服务）、创新服务产品（如外贸订单管理）等系列产品，获得组合竞争优势，最大限度满足不同客户服务需求。

2.3 加强与其他伙伴的合作

加强与其他领域伙伴的强强联手，实现共赢发展，共同打造外贸生态圈。如通过与各大银行合作，共同建立外贸的金融体系；通过与相关企业合作，进一步拓展个性化服务内容。从而形成外贸服务上下游集聚，使平台成为国内外贸服务商的集散地。并与平台用户展开深度合作，使用户忠诚度更高。比如目前来看，公司可以考虑与浙江、江苏的外贸综合服务企业强强联手，为客户提供跨区域的更加全面深入的服务。

2.4 建立更加完善的风险控制体系

平台其实是规范化的外贸代理，而且是集聚式的外贸代理，集聚了规模的同时也就必然集聚了风险，可以说风险控制管理是平台企业生存发展的基础，也是所有规模型外贸综合服务公司的核心管理工作。

平台企业应首先加强客户审核。在传统对客户进行一般纳税人、生产型企业等审核的基础上，对客户出口产品的进货价格和合同价格等进行审核和追踪。在出货港口适当对货物进行抽查检验，保证货物的真实性，防范生产企业退税风险。

风险防控是平台公司第一要务，建立“学习型”风控管理体系，向自身的错误学习，向客户的错误学习，向其他平台学习，不断完善补充，可以定期组织客户间、行业同行间的学习交流，共同分享，共同进步。

3 上海外贸综合服务行业发展面临的问题

目前在上海，在一般贸易管理流程和监管体制下，外贸综合服务作为一种新模式、新业态面临着许多现实的困境和难点。

3.1 税务方面

根据上海现行的退税企业分类管理制度，新成立的外贸综合服务企业属于三类企业，退税周期长，资金压力大。

以外贸综合服务名义申报退税，必须提供详细的供应商清单，税务局要求每票都函调。外贸综合服务企业是以买断方式申报退税，一旦发现已退税的出口商品有问题，税务局往往直接从外贸综合服务企业追回税款或者暂停企业退税。

事实上外贸综合服务企业提供的是服务，退税的款项支付给工厂，外贸综合服务企业本身并不享受退税优惠，却要承担损失代垫款项的风险。外贸综合服务企业不能控制供货方进项的真实性，即使前期已做较完善的风控工作，还是无法完全识别供货方收到的虚开进项。

国务院目前已经肯定了外贸综合服务企业是新业态，但尚无专门针对性的管理政策，在通过平台进行的外贸流程中，一旦有企业存在不合规行为，风险都由平台承担。即便是万分之一出现问题，平台也将面临各种补税、罚款乃至降级。

3.2 海关方面

海关相关政策对于外贸综合服务企业和一般外贸代理企业并没有区别对待，使用同样的审查标准和惩处规则。外贸综合服务企业仅仅是为中小企业提供通关、物流、退税等服务，并没有真正联系外商，并非真正的货主。但在现有制度下，一旦发生各类问题，海关首先处罚报关上的“收发货人”即外贸综合服务企业。考虑到外贸综合服务企业的体量和单数，百分之百地防控风险是不可能做到的。

4 促进上海外贸综合服务行业发展的政策建议

2016 年以来，上海市政府为进一步推动上海外贸的转型升级，市政府办公厅发布的《关于本市促进外贸回稳向好的实施意见》(沪府办发[2016]43 号)中明确支持外贸综合服务企业加快发展，提出给予通关、出口退税、检验检疫、融资服务等便利化措施，鼓励和支持本市外贸综合服务企业为中小微企业提供集成服务，不断提升上海市外贸综合竞争新优势。

由于这种新模式在上海起步较晚，与之相适应的监管方式尚未成型。为此，建议如下：

- (1) 分类进行税务监管。在税务管理中对外贸综合服务企业区别对待，认定外综服企业是服务性企业，明确划分法律权责。
- (2) 公开涉税企业(关注企业)和关注商品名单。考虑到出口退税骗税行为时有发生，建议税务部门向社会公开涉税企业(关注企业)和关注商品的名单，并作每月更新，方便外贸综合服务企业及时查询和规避风险。
- (3) 适当放宽外贸综合服务退税的预警监控、审核、评估分析指标。让外贸综合服务企业对首笔新委托企业、新委托商品进行自查，单证备案，对一年内出口数量金额达到一定规模的委托企业委托商品再进行函调，减轻外贸综合服务企业的退税负担，最终真正达到鼓励出口的目的。同时，让外贸综合服务企业享受到快速退税的便利，方便提供更好的服务。
- (4) 在通关速度、查验效率、报关流程等方面给予一定的政策倾斜，区别对待外贸综合服务企业和一般出口企业，设定专属于外贸综合服务企业的监管方式、查验标准和海关级别。在操作上可以采用双抬头报关，将外贸综合服务企业和真正的生产销售单位分开列明。
- (5) 商务、海关、税务、外管、商检等政府部门，建立起一个沟通交流的平台，共同商讨外贸综合服务企业的相关政策和便利。
- (6) 参考江苏等省市政策，给予外贸综合服务平台一定退税额度支持。对外贸综合服务平台的设备费、网站建设费、系统开发、营销推广费用、建设和维护费、仓储费、场租费等给予支持；对外贸综合服务平台开展相关业务取得银行贷款利息给予贴息支持；对外贸综合服务平台按年出口量给予资金奖励支持；对于外贸综合服务平台参加各类国内展会，给予一次性补贴支持；对于外贸综合服务平台客户购买中信保险，每年给予保费补贴等。

上海需要本土的具有市场竞争力的外贸综合服务平台，上海外贸综合服务平台的建设与发展需要各级政府部门的大力扶持。在外贸综合服务企业自身加强对客户分类分级管理、全力做好内部风险防控的同时，希望上海市的监管部门早日制定关于外贸综合服务企业的具体试点政策，界定权责利和管理规则，尽快形成适应外贸综合服务企业发展的管理模式，让外贸新业态覆盖并惠及更多中小企业，推动上海国际贸易中心发展再上新台阶。

参考文献

- [1] 季湘红. 浙江外贸综合服务企业发展现状及出口风险防范[j]. 贸易与经济, 2016, (2).
- [2] 苏力. 外贸综合服务平台出口退税风险控制的探讨[J]. 国际商务财会, 2015, (1).
- [3] 季湘红, 魏涛涛, 阮卓婧. 外贸综合服务企业出口模式比较探析[J]. 国际商务财会, 2015, (12).
- [4] 《进出口经理人》编辑部. 2015 年中国外贸服务市场调查报告[J]. 进出口经理人, 2015, (9).

-
- [5] 陈国栋. 搭建外贸综合服务平台解决中小企业融资困境[J]. 国际商务财会, 2014, (5).
 - [6] 陈蓉. 中小外贸服务企业经营新思路—整合项目经营探析[J]. 现代经济信息, 2013, (10).
 - [7] 项伟峰. 我国外向型中小企业基于外贸服务平台的商务模式探析[J]. 对外经贸实务, 2013, (9).
 - [8] 陈国栋. 搭建外贸综合服务平台解决中小企业融资困境[J]. 国际商务财会, 2014, (5).
 - [9] 黄丹. 武汉中小外贸服务业现状分析与对策研究[D]. 武汉: 武汉纺织大学, 2014.
 - [10] 苏定东. 论民营中小微外贸企业出口困局与一达通的服务策略[J]. 中国经贸导刊, 2014, (3).
 - [11] 庞星星, 黄易, 李娜. 世贸通的优势及发展前景[J]. 市场周刊: 理论研究, 2014, (10).
 - [12] 万英. 张家港外贸综合服务企业发展探讨—以江苏国泰慧贸通企业服务有限公司为例[J]. 苏州教育学院学报, 2015, (1).
 - [13] 李彭. 一达通公司外贸商业模式创新的研究[D]. 昆明: 云南大学, 2014.
 - [14] 明高超. 发展外贸综合服务平台金融服务, 提升外贸发展层次[J]. 经营管理者, 2014, (11).
 - [15] 徐晟奕. 上海传统外贸综合服务企业转型升级策略研究[J]. 企业导报, 2016, (15).